

奇瑞汽车股份有限公司业务怎么样_奇瑞公司怎么样-股识吧

一、请问安徽奇瑞汽车股份有限公司2022本科生招聘的具体待遇情况

奇瑞汽车股份有限公司是一家地方性国有背景、民营经营方式的的国企。针对历年来的应届本科生招聘很重视，一般情况下被录用之后奇瑞公司会对新进应届本科生人群有系统的培训，全脱产培训周期通常为一个月左右，课程设置主要有军训模块、公司文化渗透模块、团队建设模块等，有点辛苦（相对于长城汽车公司强度要小），全脱产培训后会分到生产系统（诸如乘用车事业部、发动机变速箱事业部等进行一线在岗培训学习，有的工位比较辛苦，怕吃苦的就别去了），半年后会有奇瑞公司的各个业务单位或职能部门进行招聘选拔（生产系统、研发系统、商务系统和职能部门），根据你的意向进行面试（有的需要笔试）。

通过面试后可进入到你意向的业务单位或职能部门。

以上是培训福利。

奇瑞因为是国企，待遇较好。

1、基本工资+绩效工资，基本工资是人力资源部统一定的，在800左右，绩效工资主要是根据领导对员工工作业绩的认可程度进行发放（跟领导一定要处好，你懂的，呵呵）；

2、福利比较完善，有养老、医疗、工伤、生育、意外人生伤害保险和住房公积金，生日礼券，带薪年假（原则上，需要领导批，工作年限不够一般很难休上，还是要跟领导处好）等。

如果你不是特别的差，不是在生产线上做一线工人，温饱问题是可以解决的；

如果你有幸得到商务系统的好岗位（主要是指国内销售和国内销售非后台岗位）或采购公司的相关采购岗位，你会很快成为先富裕起来的那部分人；

如果你修炼得当走上领导岗位，你会很快在收入方面成为芜湖市金字塔上面的那群人..... 祝你好运！

二、奇瑞店的服务态度怎么样啊

奇瑞4S店怎么说呢，车子多，人烦躁，态度自然就比较一般！奇瑞修车的确要排队！

三、奇瑞的经营状况如何？凭什么收购沃尔沃？

曾经有知情人士透露，2005年，奇瑞的销售额利润为4500万元；2006年，奇瑞的销售收入达到142亿元，净利润有3.6亿元，但其中政府补贴就占3.1亿元；2007年上半年，奇瑞销售额达到100亿元，净利润5.7亿元，但是补贴和投资收益却有3.4亿元。相比庞大的销售额，奇瑞的净利润少得可怜。根据华尔街日报提供的数据显示：奇瑞汽车去年销售了356,000辆汽车，较上年同期的381,000辆下滑6.56%，并且低于480,000辆的销售目标。可以说奇瑞目前在国内的市场尚不足以独善其身，而且今年更将面临一系列新的问题，如汽车出口受阻、竞争加剧、企业生存压力加大等等。而俗话说：“瘦死的骆驼比马大”。收购沃尔沃最直接也是最现实的问题就是资金问题，一些国际知名车商都望而却步，你说奇瑞凭什么收购沃尔沃？我看只能凭借的就是一厢情愿了！

四、大专应届生进奇瑞车间工作有前途吗？

应届生，可以说基本没有这方面的工作经验，如果是技术工种的话，你的晋升空间是在于你的技术，如果想当个经理的话，就要你的工龄，和领导的关系，如果你有什么朋友亲人在的话，另当别论，大专刚毕业，年纪应该不大，不建议在一个地方长时间工作，

五、哪位大侠知道芜湖奇瑞的销售经理待遇情况

不知道你问的是4S店的销售经理还是奇瑞公司的销售经理，据我所知，奇瑞公司的销售经理（业务经理）分正式员工和合同工，正式员工的话，一个月在3000-5000左右RMB，年终有5K以上的奖金，合同工的话月薪差不多，年终大概只有个红包吧！

六、奇瑞汽车质量可靠吗？

该老总谈话内容如下；

奇瑞是让我欢喜让我忧，喜的是我们国内终于有这样一个敢不受制于人的独立品牌出现，从现在来看其后劲颇足，经营理念定位较准，忧是品质要加强，观念要领先，国家及大众支持度不够。

奇瑞的品质差吗？要我说一点也不差。

噪音？你有概念吗？运动的都会有，只是它在美国的DNA上改进要弱一些。

再说减振吧！是硬，国内的道路只能这样，软了舒适性有了，操控性变差，安全性更差，经济型车全球都是这个理念，操控性，安全性是设计首要素，就连别克第一代减振软，弯道倾斜大，乘坐易昏车，现如今都加硬了，有机会你试一下标致307看它的减振硬不硬，只是奇瑞所缺的是韧性，没办法好的厂家假洋鬼子不供货，国内的工艺和开发能力也弱了.还好要好过普桑，现奇瑞也按氮气减振了。

再说内外球笼，与跑遍天下也不怕的普桑一个供应商，其余有发电机，启动机，变速箱，压缩机，方向机，高低压管，刹车盘，继电器，开关，电机及底盘件都是大众的供应商提供与桑车，捷达好多件通用，甚至有些还优于他们，不然它也不敢国内首创三年十万公里保了，这些车都给用户结实耐用为什奇瑞却是另一种天地呢！

你说我自卖自夸，别，我现在来说他的缺点和现实

造成奇瑞口碑不好有以下几点：1、树敌太多；

同样的零部件，高档配置，时尚外形.低价上市，打破了垄断，断了人家的财路，招来停止供货，另换供应商的同时，品质可*性下降，设备安装要磨合适应，维修站供货不及时。

2、推新品过快；

生产工人压力大，设计开发跟不上，配件厂调整节奏跟不上，造成早期上市车型品质稳定性不够，从而影响消费者满意度及增加售后压力。

3、无有力的技术支持；

缺少长期而先进的技术支持，某些国外的设计不大适合国情，从而在使用环节上造成易损坏消费者不正确埋怨情绪，如支架，无底护板。

4、媒体及大众观念错误；

我们的国民都是外国的一切都是好的.确实他们有优点，可国情不同，如波罗，周末风，爱丽舍16v等都是好车，可10.1：1以上的压缩比我们的油不达标能好用吗，这些全都避而不谈，只讲优点，卖出了是你使用不当，我是名牌我能不好吗.十多年前韩国车还不如奇瑞，全民支持，共买共乘，现如今不用我多讲了，另媒体对名牌大厂的负面报道其本不敢，后台太硬，广告费要支持，造成那边风景独好！！！！

5、使用不当；

这占相当大一部分，低速拖档，半离合，高速冲坑，不换火花塞，不换正时带，拉手刹行车，助力方向长时间打死，忘关大灯，胎压过高，举不胜举，给你讲个笑话，一用户奇瑞车坐在里面减振像拖拉机浑身都响，一测胎压全部6.0以上，超过3倍，最高的6.5，惊的补胎师傅舌头伸出老长，全车都震松动了。

6、车是修坏的；

这是最主要的，我经常上网有时看奇瑞的用户反映的很多病例都是没找到原因，一拆一装，破坏原结构增加新故障，新开的各种4s店太多了，二三个好师傅，十来个

新学徒，新车型越来越多，经验积累越来越少，能修好车吗？这不只奇瑞，都是这样。

7、装配工艺；

国产车通病，经常就是插头松动，保险松动，螺丝没拧紧，卡子没安牢等造成新车返修高，外资厂这方面有一定优势，毕竟有多年经验。从去年来看奇瑞也意识到这些，明显质量提高了，装配工艺开始上升。

8、配件不外流，有利也有蔽；

奇瑞为控制配件质量某些零部件不通用，以免伪劣配件损害消费者，但也让维修站压力加大，一但物流不畅通就会影响客户结修时间，我们现正作手解决建立配件中转库。

七、奇瑞公司怎样？

小车质量还是比较好的，大车嘛，只能说是还是比较粗糙的！但我们要相信我们自己的民族工业！克莱斯勒已经和奇瑞签了合约，奇瑞为他生产小型汽车，在北美销售！虽然奇瑞只是代工，但我相信奇瑞肯定从这次合作中学到不少人家世界顶级车厂的管理经验！所以我们要相信不久以后我们自己的民族车企也会步入世界顶级车企行列的！

八、奇瑞店的服务态度怎么样啊

奇瑞汽车股份有限公司是一家地方性国有背景、民营经营方式的的国企。

针对历年来的应届本科生招聘很重视，一般情况下被录用之后奇瑞公司会对新进应届本科生人群有系统的培训，全脱产培训周期通常为一个月左右，课程设置主要有军训模块、公司文化渗透模块、团队建设模块等，有点辛苦（相对于长城汽车公司强度要小），全脱产培训后会分到生产系统（诸如乘用车事业部、发动机变速箱事业部等进行一线在岗培训学习，有的工位比较辛苦，怕吃苦的就别去了），半年后会有奇瑞公司的各个业务单位或职能部门进行招聘选拔（生产系统、研发系统、商务系统和职能部门），根据你的意向进行面试（有的需要笔试）。

通过面试后可进入到你意向的业务单位或职能部门。

以上是培训福利。

奇瑞因为是国企，待遇较好。

1、基本工资+绩效工资，基本工资是人力资源部统一定的，在800左右，绩效工资主要是根据领导对员工工作业绩的认可程度进行发放（跟领导一定要处好，你懂的

，呵呵)；

2、福利比较完善，有养老、医疗、工伤、生育、意外人生伤害保险和住房公积金，生日礼券，带薪年假（原则上，需要领导批，工作年限不够一般很难休上，还是要跟领导处好）等。

如果你不是特别的差，不是在生产线上做一线工人，温饱问题是可以解决的；

如果你有幸得到商务系统的好岗位（主要是指国内销售和国内销售非后台岗位）或采购公司的相关采购岗位，你会很快成为先富裕起来的那部分人；

如果你修炼得当走上领导岗位，你会很快在收入方面成为芜湖市金字塔上面的那群人..... 祝你好运！

九、奇瑞公司怎么样

不说好与不好，刚毕业社会和实继经验不足，要有学习放第一位的想法奇瑞和吉利都是中国的大品牌吉利能收购VOLVO就说明中国品牌有发展，我个人想奇瑞也不照吉利少什么，从车展能看出来奇瑞空间很大，不能小视，除了你个人能利问题别的缘因没有。

我很看好奇瑞，有发展空间，可能没到火候，我是一位维修工人。

参考文档

[下载：奇瑞汽车股份有限公司业务怎么样.pdf](#)

[《股票什么情况下不可以买和卖了》](#)

[《股票质押式回购交易对股票有什么影响》](#)

[《业绩补偿送股怎么样》](#)

[《xd日卖股票还享有配股吗》](#)

[下载：奇瑞汽车股份有限公司业务怎么样.doc](#)

[更多关于《奇瑞汽车股份有限公司业务怎么样》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/read/64859437.html>